**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования**

**«Нижегородский государственный агротехнологический университет им. Л. Я. Флорентьева»  
(ФГБОУ ВО Нижегородский ГАТУ им. Л. Я. Флорентьева)**

**Кафедра «Товароведение и переработка продукции животноводства»**

|  |  |
| --- | --- |
|  | Утверждаю  Декан факультета перерабатывающих технологий  Т. В. Залетова  2024 г |

**Б1.В.14. Мерчендайзинг**

рабочая программа дисциплины

38.03.07 Товароведение\_

(код и наименование направления подготовки)

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Форма обучения | | |  | | |  |  | |  |  |  | Очно-заочная | | | | | | | | | | | | | | | |
|  | Общая трудоемкость | | | | | | | | | |  |  | **3 ЗЕ** | | | | |  | |  | |  | |  |  |  |  |
|  | Часов по учебному плану | | | | | | | | | | | | | 108 | |  |  | |  | |  | | Виды контроля в семестрах: | | | | | |
|  | ***Количество часов*** | | | | | | | | | | | | |  | |  |  | |  | |  | | Зачет 7 | | | | | |
|  | в том числе: | | |  | | | | | | | | | | |  |  |  | |  | |  | |  |  | | | | |
|  | (Контактные) аудиторные занятия | | | 14,2 | | | | | | | | | |  | |  |  | |  | |  | |  |  | |  |  |
|  | самостоятельная работа | | | 90 | | | | | | | | | |  | |  |  | |  | |  | |  |  | |  |  |
|  | часов на контроль | | | 3,8 | | | | | | | | | |  | |  |  | |  | |  | |  |  | |  |  |
| **Распределение часов дисциплины по семестрам** | | | | | | | | |
| Семестр  (<Курс>.<Семестр на курсе>) | | **4 (1)** | | | **Итого** | | | |
| Недель | |  |  | |  |  | | |
| Вид занятий | | УП | РП | | УП | РП | | |
| Лекции | | 6 | 6 | | 6 | 6 | | |
| Лабораторные (практические) | | 6 | 6 | | 6 | 6 | | |
| Курсовое проектирование | | - | - | | - | - | | |
| Консультации | |  |  | |  |  | | |
| КСР | | 2 | 2 | | 2 | 2 | | |
| КонР | | - | - | | - | - | | |
| КРА (зачет) | | 0,2 | 0,2 | | 0,2 | 0,2 | | |
| КРА (экзамен) | | - | - | | - | - | | |
| В том числе инт. | | - | - | | - | - | | |
| В том числе электрон. | | - | - | | - | - | | |
| Итого ауд. | | 14,2 | 14,2 | | 14,2 | 14,2 | | |
| Контактная работа | | 14,2 | 14,2 | | 14,2 | 14,2 | | |
| Сам. работа | | 90 | 90 | | 90 | 90 | | |
| Часы на контроль | | 3,8 | 3,8 | | 3,8 | 3,8 | | |
| Итого | | 108 | 108 | | 108 | 108 | | |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Программу составил(и): |  |  |  |  |
| ***доктор сельскохозяйственных наук, профессор кафедры «Товароведение и переработка продукции животноводства» Гиноян Рубен Варданович*** | | | | |
|  |  |  |  |  |
| Рецензент(ы): |  |  |  |  |
| ***кандидат технических наук, доцент, зав. кафедрой «Технические системы и автоматизация перерабатывающих производств» Денисюк Елена Алексеевна***  ***Денисюк Елена Алексеевна*** | | | | |
|  |  |  |  |  |
| Рабочая программа дисциплины | | |  |  |
| ***Б1.В.14. Мерчендайзинг*** | | | | |
|  | | | | |
| разработана в соответствии с ФГОС:  Федеральный государственный образовательный стандарт высшего образования по направлению подготовки 38.03.07 Товароведение (уровень бакалавриат) (приказ Минобрнауки России от 11.08.2020г. №937  С профессиональным стандартом:  22 Пищевая промышленность, включая производство напитков и табака  22.002 Специалист по технологии продуктов питания животного происхождения, утвержденный приказом Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 30 августа 2019 года N 602н (Зарегистрировано в Министерстве юстиции Российской Федерации 24 сентября 2019 года, регистрационный N 56040) | | | | |
| составлена на основании учебного плана: | | |  |  |
| ***38.03.07 Товароведение*** | | | | |
| утвержденного Учёным советом вуза от \_\_\_\_\_\_\_\_\_2024 протокол № \_\_\_ . | | | | |
|  |  |  |  |  |
| Рабочая программа одобрена на заседании кафедры | | | | |
| ***Товароведение и переработка продукции животноводства*** | | | | |
|  |  |  |  |  |
| Протокол от от \_02.09.2024 протокол № \_\_\_  Срок действия программы: 2024-2025 уч.г.  Зав. кафедрой Р.В. Гиноян | | | | |
| Согласовано |  |  |  |  |
| Председатель методической комиссии | | | | |
| \_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Бабенко И.А. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_  личная подпись . расшифровка подписи дата | | | | |
|  | | | | |
|  | | | | |
|  |  |  |  |  |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **1. ЦЕЛИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ** | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 1.1 | | Целью дисциплины «Мерчендайзинг» является освоение теоретических знаний принципов и методологии мерчендайзинга, приобретение способности управлять ассортиментом и качеством товаров и услуг. | | | | | | | | | | | | | | |
| **1.2 ЗАДАЧИ ДИСЦИПЛИНЫ** | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 1.2 | | К задачам изучения дисциплины относятся:  − формирование ассортиментной политики;  − наиболее оптимальное и удобное размещение оборудования, отделов, секций, товаров в сочетании с информационным сопровождением и формирование ситуаций в торговом зале;  − создание благоприятной атмосферы магазина;  − содействие продажам товаров и их марок;  − разработка и внедрение рациональной планировки торгового зала, и размещение товаров;  − разработка и применение средств и методов мерчендайзинга для продвижения отдельных товаров или их комплексов. | | | | | | | | | | | | | | |
|  | |  | | | | | | | | | |  |  |  |  | |
| **2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ В СТРУКТУРЕ ООП** | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Цикл (раздел) ООП: | | | | | | | | | | | | | Б1.В.14 | | | |
| **2.1** | | **Требования к предварительной подготовке обучающегося:** | | | | | | | | | | | | | | |
| 2.1.1 | | Маркетинг | | | | | | | | | | | | | | |
| 2.1.2 | | Менеджмент в торгово-закупочной деятельности | | | | | | | | | | | | | | |
| 2.1.3 | | Товароведение потребительских товаров | | | | | | | | | | | | | | |
|  | |  | | | | | | | | | |  |  |  |  | |
| **3. КОМПЕТЕНЦИИ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ, ФОРМИРУЕМЫЕ В РЕЗУЛЬТАТЕ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)** | | | | | | | | | | | | | | | | |
|  | | | | |  | | | | | | |  | | |  |  |
| **ПК-5.1: Способен осуществлять организацию и управление торгово- технологическими процессами на торговом предприятии, в т.ч. планирование, организацию и контролирование процессов закупки, хранения и распределения** | | | | | | | | | | | | | | | | |
| **Знать:** | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Уровень 1 | | | - характеристики и показатели ассортимента;  - влияние мерчандайзинга на формирование  потребностей покупателей | | | | | | | | | | | | | |
| **Уметь:** | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Уровень 1 | | | - проводить исследование поведения покупателей в торговом предприятии;  - собирать и анализировать информацию о рационализации торгового и полочного пространства; | | | | | | | | | | | | | |
| **Владеть:** | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Уровень 1 | | | - методиками оценки эффективности мерчандайзинговых мероприятий; | | | | | | | | | | | | | |
| **ПК-5.2: Составляет план, обосновывает и осуществляет закупки торгового предприятия; организует на стадии планирования закупок.** | | | | | | | | | | | | | | | | |
| **Знать:** | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Уровень 1 | | | - методы оценки качества товаров, услуг и уровня  обслуживания потребителей. | | | | | | | | | | | | | |
| **Уметь:** | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Уровень 1 | | | - применять на практике методики управления товарной политикой торгового предприятия, ориентированного на осуществление клиентоориентированной профессиональной деятельности. | | | | | | | | | | | | | |
| **Владеть:** | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Уровень 1 | | | - навыками формирования потребностей покупателей при помощи инструментов мерчандайзинга. | | | | | | | | | | | | | |
|  | | | | | | |  | | | | |  | | |  |  |
|  | | | |  | | | | | | | |  | | |  |  |
| **4. СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)** | | | | | | | | | | | | | | | | |
| **Очная форма обучения** | | | | | | | | | | | | | | | | |
| **Код**  **занятия** | **Наименование разделов и тем /вид занятия/** | | | | | **Семестр / Курс** | | **Часов** | **Компетен-**  **ции** | **Литература** | **Инте**  **ракт.** | **Прим.** | | | | |
| 1.1 | Понятие, сущность и значение мерчандайзинга. /Лек/ | | | | | 7/4 | | 2 | ПК-5.1; ПК-5.2; | Л1.1 Л1.2 Л2.1 Л2.2 |  |  | | | | |
| 1.2 | Поведение покупателя в торговом зале /Пр/ | | | | | 7/4 | | 2 | ПК-5.1; ПК-5.2; | Л1.1 Л1.2 Л2.1 Л2.2 |  |  | | | | |
| 2.1 | Планирование и распределение торговых площадей. /Лек/ | | | | | 7/4 | | 2 | ПК-5.1; ПК-5.2; | Л1.1 Л1.2 Л2.1 Л2.2 |  |  | | | | |
| 2.2 | Особенности выкладки товаров в торговом зале. /Пр/ | | | | | 7/4 | | 2 | ПК-5.1; ПК-5.2; | Л1.1 Л1.2 Л2.1 Л2.2 |  |  | | | | |
| 3.1 | Внутримагазинная информация и сэмплинг как инструменты  мерчандайзинга /Лек/ | | | | | 7/4 | | 1 | ПК-5.1; ПК-5.2; | Л1.1 Л1.2 Л2.1 Л2.2 |  |  | | | | |
| 3.2 | Витринистика как инструмент визуального мерчандайзинга. /Пр/ | | | | | 7/4 | | 1 | ПК-5.1; ПК-5.2; | Л1.1 Л1.2 Л2.1 Л2.2 |  |  | | | | |
| 4.1 | Влияние атмосферы и  чувственных компонентов на процесс покупки. /Лек/ | | | | | 7/4 | | 1 | ПК-5.1; ПК-5.2; | Л1.1 Л1.2 Л2.1 Л2.2 |  |  | | | | |
| 4.2 | Оценка эффективности мерчандайзинга. /Пр/ | | | | | 7/4 | | 1 | ПК-5.1; ПК-5.2; | Л1.1 Л1.2 Л2.1 Л2.2 |  |  | | | | |
| 5 | Зачет | | | | | 7/4 | | 0,2 | ПК-5.1; ПК-5.2; | Л1.1 Л1.2 Л2.1 Л2.2 |  |  | | | | |

|  |
| --- |
| **5. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ** |
| **5.1. Темы курсовых работ** |
| 1. Материальные потоки в логистике: понятие, структура, классификация, субъекты. 2. Информационные потоки в логистике: понятие, структура, классификация, субъекты. 3. Логистика как управленческий процесс: понятие и структура 4. Грузовые операции: понятие, типы и содержание. 5. Склады в логистике: понятие, функциональные участки, классификации 6. Понятия и содержание складских операций: размещения, хранения, отборки, комплектации. 7. Складское оборудование: типы, назначение и функциональные возможности 8. Оборачиваемость товарных запасов: понятие, значение, расчёт 9. Метод управления запасами с фиксированным размером заказа: содержание, условия применения, расчёты 10. Метод управления запасами с фиксированным интервалом заказа: содержание, условия применения, расчёты. 11. Выбор вида транспорта при транспортировке грузов: критерии и процедура. 12. Выбор перевозчика при транспортировке грузов: критерии и процедура. 13. Выбор вида маршрута транспортировки грузов: критерии и процедура. 14. Логистика закупок: понятие, цель, структура и содержание. 15. Понятие, цель и методы логистики материального обеспечения производства. 16. Формы организации материальных потоков в производстве. 17. Способы управления материальными потоками в производстве. 18. Распределительные каналы прямого сбыта: понятие, структура, условия применения. 19. Распределительные розничные каналы: понятие, структура, условия применения. 20. Распределительные оптовые каналы: понятие, структура, условия применения. 21. Распределительные сети прямого сбыта: понятие, структура, условия применения. 22. Распределительные розничные сети: понятие, структура, условия применения. 23. Распределительные оптовые сети: понятие, структура, условия применения. 24. Сети с распределительными центрами: понятие, структура, условия применения. |

|  |  |
| --- | --- |
| **6. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)** | |
| **6.1.Рекомендуемая литература** | |
| **6.1.1Основная литература** | |
| 1. Максимец Н. В. Мерчендайзинг с основами ассортиментно й политики : учебное пособие Поволжский государствен ный технологичес кий университет.- Йошкар- Ола : ПГТУ, 2017. - 100 с. 2. Голова, А.Г. Управление продажами : учебник Москва: Издательско- торговая корпорация «Дашков и К°», 2017. - 279 с. | |
| * + 1. **Дополнительная литература** | |
| 1. Дашков, Л.П. Организация, технология и проектировани е предприятий (в торговле) : учебник Москва: Дашков и К°, 2018. – 456 с. 2. Магомедов, Ш.Ш. Управление товарным ассортиментом и запасами : учебник Москва: Издательско- торговая корпорация «Дашков и К°», 2019. 3. Федеральный закон "Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации" от 28.12.2009 N 381-ФЗ <http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_95629/> 4. Закон РФ от 07.02.1992 N 2300-1 (ред. от 18.07.2019) «О защите прав потребителей» http://www.consultant.ru/document/cons\_doc\_LAW\_305/ | |
| **6.2 Перечень программного обеспечения** | |
| 6.2.1.1 | OpenOffice (свободно-распространяемое ПО) |
| 6.2.1.2 | Договор от 01.04.2020 № 100520013285683 на оказание услуг по предоставлению доступа к сети Интернет АО  «ЭР-Телеком Холдинг». С 01.04.2023 по 31.12.2023 г. |
| 6.2.1.3 | Договор с интернет-провайдером: АО "ЭР-Телеком Холдинг"№ 100520013285683 на оказание услуг доступа к сети Интернет от 01.01.2023 до 31.12.2023 |
| **6.3 Перечень информационных справочных систем** | |
| 6.3.2.1 | Договор № 588 о предоставлении доступа к изданиям в электронно-библиотечной системе (ЭБС) ФГБОУ ВО РГАЗУ «AgriLib» от 02.09.2013 г. Московская область, г.Балашиха, Шоссе Энтузиастов, д. 50. ИНН 5001007713 КПП 500101001 ГУ Банка России по ЦФО р/с 40501810545252000104 Дополнительное соглашение №1 /30 от 02.09.2019 ( 02.09.2019 по 01.09.2024) |
| 6.3.2.2 | Договор №СЭБ НВ-178 на оказание услуг по предоставлению доступа к разделам ЭБС от 31.12.2019 г. Сетевая электронная библиотека ООО «ЭБС ЛАНЬ» (31.12.2022 по 31.12.2023) |
| 6.3.2.3 | Договор от 11.02.2020 № 22/2020 на оказание услуг по предоставлению доступа к электронным экземплярам произведений, составляющим базу данных ЭБС "ЛАНЬ"с 16.02.2023 по 31.12.2023 |
| 6.3.2.4 | Договор №1/2021 на оказание услуг по предоставлению доступа к электронным изданиям от 01.01.2021г.  Предмет договора: оказание услуги по предоставлению Произведений для использования Пользователями, путем обеспечения Пользователям доступа к ЭБС целиком, к отдельным Разделам ЭБС, либо к отдельным Произведениям, размещенным в ЭБС. ООО "Издательство Лань", ИНН 7801068765 КПП 780101001 Код по ОКПО 27427100  Банковские реквизиты: р/с 40702810036060003981 ФИЛИАЛ "ЦЕНТРАЛЬНЫЙ" БАНКА ВТБ (ПАО) БИК 044525411к/с 30101810145250000411 с 01.01.2023 по 31.12.2023 |
| 6.3.2.5 | Договор №2/2021 от 01.01.2023г.  на оказание услуги по предоставлению доступа к электронным экземплярам произведений научного, учебного характера, составляющим базу данных ЭБС "ЛАНЬ". ИНН 7811272960 КПП 781101001 Код по ОКПО 34359787 Банковские реквизиты: р/с: 40702810632400000741 ФИЛИАЛ "САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ" АО "АЛЬФА-БАНК" БИК 044030786 к/с 30101810600000000786 с 01.01.2023 по 31.12.2023 |
| **7. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)** | |
| Кафедра располагает материально-технической базой, обеспечивающей проведение всех видов дисциплинарной и междисциплинарной подготовки, практической и научно-исследовательской работы бакалавров, предусмотренных учебным планом подготовки и соответствующей действующим санитарным и противопожарным правилам и нормам.  В учебном процессе по дисциплине для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля и промежуточной аттестации используются учебные аудитории в соответствии с расписанием занятий.  Для проведения занятий лекционного типа используются наборы демонстрационного оборудования (ноутбук, экран, проектор) и учебно-наглядные пособия, обеспечивающие тематические иллюстрации, соответствующие рабочей программе дисциплины. Специальные помещения укомплектованы специализированной мебелью и техническими средствами обучения, служащими для представления учебной информации большой аудитории.  Для проведения лабораторных занятий используется специализированные лаборатории, оснащенные приборами и оборудованием.  Помещения для самостоятельной работы студентов оснащены компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и доступа в электронную информационно-образовательную среду университета (Мудл). | |
| **8. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)** | |
| Курс изучения дисциплины базируется на следующих видах занятий:  - лекциях,  - лабораторных занятиях,  - самостоятельной работе студентов (мини-опросам, сдаче зачета)  Средства обучения как важная составляющая характеристика дидактического процесса позволяют обеспечивать достижение целей обучения.  Они являются составной частью методики (технологии) обучения, которая включает в себя также средства и организационные формы обучения (виды занятий).  Методы обучения - это взаимодействие педагога и обучаемого на основе системы последовательных действий преподавателя, организующих познавательную и практическую деятельность студентов по усвоению учебного материала с помощью различных средств.  Пять общедидактических методов обучения охватывают всю совокупность педагогического взаимодействия преподавателя и студентов: информационно-рецептивный, репродуктивный, проблемное изложение, эвристический и исследовательский.  Лекционный материал:  - Для организации первоначального усвоения знаний, новой и готовой  информации на лекциях необходимо использовать  объяснительно-иллюстративный метод (информационно-рецептивный), основанный на устном изложении учебной информации с демонстрацией наглядного материала (диаграмм, образцов товаров, слайдов-презентаций, плакатов).  - В ходе изложения лекционного материала может в определенных случаях использоваться эвристический метод (частично- поисковый), при котором преподаватель, обозначив проблему, трудную для самостоятельного решения, делит ее на подпроблемы, после чего серией взаимосвязанных вопросов подводит студентов к её решению.  - Логическим продолжением предыдущего метода является метод проблемного изложения, при котором преподаватель, обозначив проблему и цепью рассуждений раскрыв ее решение, показывает при этом противоречивость и сложность процесса выявления взаимосвязей и закономерностей в рамках дисциплины. Преподаватель, используя данный метод, время от времени прерывает свой рассказ и предлагает студентам высказать предположение, сформулировать вопрос, который был бы уместен в данный момент.  В целях активизации мыслительной деятельности студентов и повышения их профессиональной мотивации, развития способности анализировать научные и практические проблемы необходимо включение в лекцию следующих методов и приемов: элементов диалога, эвристической беседы, групповой дискуссии.  Включение в лекцию проблемных вопросов, ситуаций, заданий. Такие вопросы можно использовать в конце лекции как задание на следующее занятие. Поскольку зачастую активное участие в обсуждении принимают не все студенты, группу можно разделить на несколько малых групп, каждая из которых должна будет дать ответ на поставленный вопрос.  Использование эвристической беседы как тщательно продуманной системы вопросов способствует лучшему усвоению нового материала.  Актуализация прежних знаний и опыта студентов в период чтения лекции посредством вопросов, небольших тестов, анализа конкретных ситуаций. Вопросы к студентам, требующие приведения жизненных примеров, которые могут проиллюстрировать те или иные ситуации.  Анализ конкретных ситуаций из торговой практики.  Показ значения полученных знаний для будущей профессиональной деятельности.  Использование фактических данных (примеров из торговой практики; цифр, иллюстрирующих количественную сторону каких-либо явлений).  Использование опорных сигналов, опорных тезисов лекций.  Тренировка чувствительности - прием, активирующий внимание и эмоциональную вовлеченность слушателя в тему, проблему. Достигается это путем введения в содержание лекции научного, профессионального и личного опыта преподавателя: что он считает важным в даваемой информации, почему так утверждает или отрицает что-то, как поступаем в таких случаях и многое другое.  В работе с основными понятиями тем преподаватель может сам раскрывать содержание основных понятий, выделяя их главные и существенные признаки, показывая иерархическую зависимость между раскрываемыми понятиями. Однако, можно применять ряд приемов активного обучения, при котором студенты становятся соавторами определения сути того или иного понятия (мозговой штурм, смысловое расщепление, иерархизация понятия, объяснение понятия с использованием рисунков и метафор, введение более простого, чем в учебнике, понятия, использование типичных практических ситуаций, свободные ассоциации, нахождение семантической связи между значением слова и содержанием понятия, сравнение нескольких точек зрения на тот или иное понятие).  Лабораторные занятия.  Поскольку дисциплина имеет прикладное значение, серьезное внимание должно быть уделено методам и приемам практического обучения посредством проведения лабораторных занятий. Лекции и лабораторно-практические занятия должны обеспечить творческое усвоение теоретических и практических проблем, формирование навыков проведения эксперимента как в целях установления качества продуктов, так и для научных исследований.  Для усвоения способов деятельности на лабораторных занятиях преподаватель может использовать репродуктивный метод, конструируя задания на воспроизведение действий. Например, просит студента воспроизвести порядок проведения эксперимента, пересказать ход рассуждений при анализе полученных значений, изложить содержание фрагмента нормативно-правового акта после его прочтения, сравнить требования нормативной документации разных правовых уровней на один вид продукции и т.п. | |